

Vaardigheden, Nieuwe beroepsopleiding gereed vaardigheden, vaardigheden

De notariële beroepsopleiding is in de afgelopen vier jaar van de grond af opnieuw opgebouwd. Het resultaat: een praktijkgerichte leergang met een flinke dosis zelfstudie, specialisatie, en veel aandacht voor praktische vaardigheden en de persoonlijke ontwikkeling van de kandidaat-notaris.

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Roel Ottow

De notaris anno 2012 is communicator, specialist, ondernemer. Maar de kersverse alumna die op haar eerste werkdag als kandidaat-notaris fris en fruitig achter haar bureautje zit, is dat allemaal nog niet. Wie cum laude afstudeert op een scriptie over het Europese erfrecht, stelt in een gesprek met de ontर्फde zoon uit een Frans-Nederlands huwelijk niet per se de juiste vragen. En een bolleboos in belastingrecht heeft geen idee hoe je een simpele uitnodiging voor het verlijden van de oprichtingsakte aan toekomstige vennoten formuleert. Dit hiaat tussen theorie en praktijk is het notariaat al jaren een doorn in het oog. In de nieuwe beroepsopleiding die komend najaar van start gaat, ligt de nadruk dan ook op het beroep. Dat lijkt een open deur. Maar juist dat is wat schortte aan de 'oude' beroepsopleiding: een heldere visie op het beroep van de notaris in de huidige tijd. Waartoe is hij geroepen, door wie, en welke eisen stelt dat aan degene die het beroep uitoefent?

INSTAPTOETS

'De publieke taak van de notaris vereist een zelfbewuste en stevige beroepshouding', schreef de werkgroep Herziening Onderwijsprogramma beroepsopleiding in oktober 2010. Dit idee is leidend, en loopt als een rode draad door de nieuwe opleiding. Dat begint al bij de instroom: van kandidaten wordt verwacht dat hun kennis op niveau is. Docenten klaagden al langer dat het tempo door de langzaamste leerlingen werd bepaald. Daarom zijn nu begintermen geformuleerd, waaraan de theoretische kennis van de

'De publieke taak van de notaris vereist een zelfbewuste en stevige beroepshouding'

deelnemer wordt getoetst. 'De toets is vrijblijvend', zegt Leon Verstappen, hoofddocent van de beroepsopleiding en hoogleraar notarieel recht in Groningen. 'Er worden dus geen consequenties aan verbonden. Maar we geven wel aan wat er van je wordt verwacht. Aan de hand van een aantal vragen en antwoorden kun je bij jezelf vaststellen of je voldoende kennis hebt om de cursus te gaan doorlopen. Is dat niet zo, dan word je geacht die kennis voor aanvang van de cursus zelf op peil te brengen.' Daarnaast komt er ruim baan voor specialisatie. Na een algemeen basisjaar kiest de kandidaat voor twee van de drie rechtsgebieden: onroerendgoedrecht, ondernemingsrecht en familievermogensrecht. De beschikbare tijd wordt evenredig verdeeld over deze drie deelgebieden. 'Specialisatie is een diepgevoelde wens vanuit de beroepsgroep', zegt Walter Jansen, voorzitter van de Stichting Beroepsopleiding Notariaat. 'Dus dat is een enorme vooruitgang, waar iedereen plezier van heeft. De kandidaat, omdat hij veelzijdiger stof krijgt aangeboden. De werkgever, omdat hij zijn kandidaat eerder op zwaardere dossiers kan inzetten, en uiteindelijk dus ook de cliënt.'

VLAGGENSCHIP

Waar in de oude situatie veel kennis klassikaal werd overgedragen, wordt van de kandidaat in de nieuwe opleiding behoorlijk wat zelfstudie verwacht. Contact met medestudenten en docenten verloopt via Blackboard, een digitale leeromgeving waar cursisten en docenten materiaal en informatie kunnen uitwisselen. Veel kandidaten weten overigens niet beter: op de universiteit wordt al jaren met Blackboard of vergelijkbare systemen gewerkt. Daarmee wordt zeker een kwart van de tijd uitgespaard, die kan worden gebruikt voor de uitbreiding van vaardigheden en nieuwe vakken als financiële kennis en formeel notarieel recht. Want die vakken vormen het vlaggenschip van de nieuwe opleiding. Bij vaardigheden gaat het om zaken als taal- en uitdrukkingsvaardigheid. 'Sterke werkwoorden staan voor het voltooid deelwoord, hoe gebruik je synoniemen, een aantal is - dat soort dingen', zegt notaris Saskia Laseur van Van Doorne. 'Waar het om gaat, is dat je relatief snel wordt gezien of herkend als de juridische dienstverlener. Dat gaat nu eenmaal gepaard met een goede uitdrukkingsvaardigheid en er op een bepaalde manier uitzien, maar ook met een zelfverzekerde houding. Want dat maakt je advies geloofwaardig. Maar dat werkt volgens mij alleen als het authentiek is, je moet het dus echt in de vingers hebben.' Dat geldt ook voor de meer vakinhoudelijke kennis. 'Hoe zit een model in elkaar? Waarom is iets op een bepaalde manier geformuleerd? Hoe schrijf je een advies, een besluitvormingsnotitie? Door kennis te nemen van notariële procedures raak je ermee vertrouwd. Daaraan ontleen je je autoriteit.'

MINPUNTEN

In de praktijkmodules wordt zo veel mogelijk uitgegaan van bestaande KNB-modellen en modellen uit de eigen praktijk van de kandidaat. Laseur: 'Daarmee hopen we de werkgever, die

VINDT U HET GOED OM
HET DAAR, GELET OP MIJN CONFLICTMIJDEND
KARAKTER, NIET
OVER TE HEBBEN?...



de opleiding uiteindelijk betaalt, erbij te betrekken en een wisselwerking tot stand te brengen. Het kan over en weer bijdragen aan de *knowhow*, en de stof komt tot leven. Het is ook écht leuk om de casus van de beroepsopleiding in een kantooroverleg te bespreken: “Wat vonden anderen ervan? Wat heb jij ingebracht?” Bij mij op kantoor doen we dat al.’

Voor communicatieve vaardigheden als presentatie- en interviewtechnieken, omgang met conflictsituaties, maar ook voor het voeren van adviesgesprekken met klanten is een belangrijke plek ingeruimd. Laseur: ‘Vroeger zei men bij een tentamen wel eens: “Het vertonen van nietgevraagde kennis levert minpunten op.” Dat werd gezegd met een knipoog, maar in de praktijk is het natuurlijk heel belangrijk dat je je realiseert dat de feiten of vragen waarmee een cliënt komt het veld bepalen waarbinnen jij met een oplossing moet komen. Tegelijkertijd moet je ook

kritisch kunnen zijn ten opzichte van je cliënt. Hij heeft nu eenmaal een buitenechtelijk kind, of een bedrijf dat bijna failliet gaat. Dan moet jij kunnen zeggen: “Beste cliënt, je wilt dit wel, maar dat kan niet.”

CONFLICT MIJDEND

Hoe je je geweten in het spanningsveld tussen dienstverlening en gedragsrecht zuiver houdt, komt aan bod in het nieuwe vak ‘ethiek’. Want ferm doch vriendelijk de rug rechthouden jegens de cliënt, gaat de meeste kandidaat-notarissen van nature moeizaam af. ‘Nogal wat kandidaat-notarissen zijn van nature conflict- mijdend’, zegt Barbara Langelier, kandidaat-notaris en voorzitter van de Commissie Kandidaat-notarissen. ‘Voor velen onder ons ook de reden om het notariaat in te gaan, en bijvoorbeeld niet de advocatuur. Maar dat type mens maakt toch dat je minder snel voor jezelf opkomt.’ De Commissie droeg een aantal ethische vraagstukken aan waar

toekomstige kandidaten mee aan de slag gaan. ‘Iemand van een heel normaal kantoor zei: “Als je nou aan het eind van het jaar een paar nummers in je repertorium bewaart, dan kun je daar in januari nog een paar mensen mee helpen doordat ze dan aktes in december hebben gepasseerd.” Of: “Hoeveel contant geld mag je eigenlijk aannemen?” Je weet het wel, maar je moet er toch over kunnen praten, bijvoorbeeld met je baas.’

ZELFREFLECTIE

‘Er wordt behoorlijk veel van de kandidaten verwacht, ook op het gebied van zelfreflectie’, zegt Caroline van Kordelaar, bestuurssecretaris Onderwijs en Kandidatenzaken, en sinds kort hoofddocent Vaardigheden bij de Stichting Beroepsopleiding Notariaat. ‘Aan het begin van het programma stelt iedere deelnemer een Persoonlijk Ontwikkelingsplan op, waarin hij zijn eigen leerdoelen formuleert. Dat plan bespreek je met je werkgever, waarbij je ook kijkt: wat wil ik in de beroepsopleiding doen, wat kun je zelf doen, of op het eigen kantoor? Heel spannend, want dat soort gesprekken worden nu nauwelijks gevoerd.’ Zowel de kandidaat-notaris als de werkgever wordt daar beter van, is haar heilige overtuiging. ‘Voor de werkgever levert het op dat de kandidaat zich bewuster ontwikkelt. Voor de kandidaat is het prettig als de werkgever betrokken is. Dat iemand bij terugkomst op kantoor vraagt: “Goh, waar was je, en wat heb je ervan opgestoken?”’ De opleiding zal er bepaald niet lichter op worden, erkennen alle betrokkenen. Maar de toekomstige generatie Z, die nu nog op school zit, kan dat gemakkelijk aan, zegt Saskia Laseur. ‘Deze generatie leest nu in de krant over financiële problemen, of over het milieu. Ze hebben echt wel het idee: we moeten met z’n allen aan de bak. Zo denken ze ook over het krijgen van een baan. Ze zijn nu al heel serieus met hun toekomst bezig.’ ■